

Bryd dine vaner – til eget bedste

Der gror ikke mos på rullesten. Derfor er det vigtigt hele tiden at være i mental bevægelse og have fokus på sine vanemønstre både privat og på job – og være klar til at ændre dem



Tekst Peter Hjorth | Foto Jakob Carlsen

Det går jo meget godt. Budgettet holder, chefen er tilfreds, den bedre halvdel brokker sig næsten ikke, og børnene skal bare rette ind til højre. Lynportræt af en sælger? Marketingmand m/k? Salgsdirektør? Marketingdirektør? Well....beskrivelsen passer på foruroligende mange.

Det lille ord „foruroligende“ har været en drivkraft for konsulent Torben Wiese til at skrive bogen „Bryd vanen – og nå dine mål“, som for nylig udkom. Og som snart kommer i andet oplag. For de ældgamle begreber, at man skal „investere i nedgangstider“ og „ikke hvile på laurbærrene“, har i Torben Wieses opdatering fået ny betydning. Nemlig, at du skal bryde dig om dine vaner – og være parat til at bryde dem, især når det går godt.

Alternativet kan nemlig meget nemt blive, at du luller dig ind i magelighed og bliver sløv i optrækket. Og det kan være umuligt – eller i bedste fald besværligt – at rette op på noget, der ikke længere virker.

Torben Wiese advarer:

– Der står altid en konkurrent klar til at overtage dit job eller din business. Eller en mere opmærksom og beleven bejler til din plads i dobbeltsengen.

Og det er jo foruroligende. Derfor er det vigtigt at bryde vanerne og være på forkant med udviklingen for at nå sine mål. Også de mål, som endnu ikke er defineret.

Vanens magt

Inden panikken bryder ud hos folk, har Torben Wiese et godt budskab: „Vi kan ikke leve uden vaner. Et menneske uden vaner ville ikke vide, hvad han skulle gøre, når vækkeuret ringer om morgenen. Banale spørgsmål, som f.eks. om han vil have en kop kaffe eller te, ville tage alt for megen tid at overveje. Sandsynligvis ville han ikke fået nået meget, men fare frustreret rundt“.

At vi mennesker styres af vaner, fik Torben Wiese bekræftet

for et par år siden. Gennem sit firma, Habitmanager®, fik han analyseinstituttet GfK Danmark A/S til at foretage en repræsentativ undersøgelse af vaner i både privat- og arbejdslivet. Et lille pluk i resultaterne viser meget tankevækkende, at:

- 92 procent har et fast vanemønster for morgentoilette
- 78 pct. ser tv fra faste pladser i stuen
- 86 pct. falder i søvn i den samme stilling hver nat
- Kun 21 pct. tager relativt ofte kritisk stilling til vaner og rutiner på jobbet
- 40 pct. svarer, at deres ledere drives af vaner i tanke og handling
- 76 pct. mener, de ikke er specielt gode eller er direkte dårlige til at holde nytårsforsætter.

Forandring

– Den græske filosof Heraklitos sagde for 2500 år siden, at „Det eneste konstante er forandringen“. Derfor føler mange, at nutiden – som man kender og er tryk ved – bliver kortere og kortere. Den ukendte fremtid maser sig på i et tempo, der tager pusten fra os.

– Hvis du bliver spurgt, om du er forandringsparat, vil du garanteret sige ja – for det har du lært er rigtigt. Men i virkeligheden er hjernens svar nej – den vil have mere af det

kendte for at spare energi.

– Derfor er det vigtigt, at du tvinger din hjerne til at vurdere og evaluere, om du gør tingene rigtigt. For du kan være helt sikker på, at lige om lidt sker der forandringer i forhold til det, du kender nu, siger Torben Wiese.

– Så vi kommer til at forandre os under alle omstændigheder. Spørgsmålet er, om det bliver frivilligt eller hjulpet af andre. Jeg foretrækker at ændre mig af egen drift – og ikke først, når andre tvinger mig.

„Den, der ingen
dårlige vaner har, ejer
sandsynligvis ikke
nogen personlighed“



»»» Bryd dine vaner – til eget bedste ...

Typen af vaner

- Når folk normalt snakker om vaner, bliver de kaldt gode eller dårlige. Men jeg mener, at vaner er meget mere – de er værdifulde, begrænsende eller neutrale. Den „rigtige“ vane er værdifuld, fordi den kan f.eks. hjælpe mig til at leve længere, til at bevare ægteskabet, få den store ordre, gøre god karriere, undgå sygdomme etc.

- Den „forkerte“ vane kan f.eks. „hjælpe“ mig til at blive skilt, få en sygdom eller nedsætte min levealder. Så den vane er begrænsende – og meget mere end blot en dårlig vane.

- De neutrale vaner er neutrale i nogle situationer og begrænsende i andre. For eksempel er klik på kuglepennen neutral, når du er alene – men på et kundesøg er den vane sandsynligvis begrænsende.

Udover de nævnte vaner er der ifølge Torben Wiese også fysiske, følelsesmæssige og tankemæssige vaner.

- De fysiske vaner er synlige – øjenkontakt, stemmeleje, kropssprog. Og bagved ligger de følelsesmæssige. Mange bliver utrygge ved f.eks. at sælge på ren canvas eller usikre over at skulle ringe til en masse kunder – og så finder de på noget andet, som de bedre kan lide.

- Ligeledes vil en mand i blå jakke på en motorvejsbro måske give dig nogle tankemæssige associationer til en hastighedskontrol – og måske vanemæssigt få dig til at lette foden på speederen.

- Meget traditionel udvikling og coaching baserer sig på, hvad du skal gøre i bestemte situationer. Men jeg mener, man også bør gå bagved og lære folk deres følelsesmæssige og tankemæssige vanemønstre at kende.

Habitmanager®

Torben Wiese startede sin hidtidige karriere som juniorsælger i Scanomat. Herefter var han et år hos Canon-importøren Christian Bruhn. Skiftede til Bodenhoff (Konica) – her var han i otte år og endte som salgschef.

I adskillige år var Torben Wiese divisionsdirektør og partner i et nordisk konsulentfirma, hvor han bl.a. beskæftigede sig med værdibaseret ledelse. Ofte så han, at medarbejdere, der netop havde været på efteruddannelse/kursus, havde „set lyset“ og var optændt af at bruge det på jobbet. Desværre så han lige så tit, at medarbejderne efter et stykke tid faldt tilbage i de gamle rutiner – og ikke brugte det lærte.

- Mange taler om vaner og advarer, men ingen gør noget struktureret ved det. For ca. fire år siden gik det op for mig, at det var det, der var galt i virksomhederne og med medarbejderne. Derfor etablerede jeg Habitmanager® med det klare mål at lære andre at bryde vaner, når det tjener et formål, siger Torben Wiese.

Udgangspunktet var udviklingsforløb til topledelse og det operationelle niveau i virksomhederne inden for salgsledelse, salgsuddannelse og service. Men nu har det bredt sig til alle typer erhverv og produktioner. I dag er der flere end 140 kunder med stor spredning i dansk erhvervsliv. Blandt de store er DONG, Danica Pension, Tryk Vesta og F.L. Schmidt.

Derfor er de at finde i Habitmanagers kundekartotek. Sammen med en række andre, mindre virksomheder, der efterhånden har gjort Torben Wiese til en endog meget travl mand. Så travl og efterspurgt, at han var blandt de nominerede til Konsulentprisen 2006. Men ikke mindre travl, end at han tager sig tid til – og med stor glæde – at møde folk i øjenhøjde og fortælle om vanebrydning. Det sker bl.a. ved at holde foredrag i faglige fora – f.eks. i Business Danmarks Frederiksborg/Roskilde Afdeling onsdag 7. juni (se arrangementskalenderen). ■

Habitmanagers grundmodel bruges indefra og ud. Først illustreres det, at uddannelse kræver afvæning, udvikling og forankring. I næste cirkel illustreres de tre områder, som virksomheder, medarbejdere og private kan befinde sig i. Farverne er inspireret af trafiklyset, hvor grønt er det sikreste område at befinde sig i. Yderst ses strukturen for måltrettet at arbejde med mål, visioner og vaner og opnå mere, end man plejer – både privat og på job



Tænk over dine tanker, de bliver til dine ord.
Tænk over dine ord, de bliver til dine holdninger.
Tænk på dine holdninger, de bliver til dine handlinger.
Tænk over dine handlinger, de bliver til dine vaner.
Tænk over dine vaner, de danner din karakter.
Tænk på din karakter, den ender med at blive din skæbne.

OK

Rammer plet – hver gang!

Mobil navigation fra Blaupunkt.



TravelPilot Lucca MP3



Sidste nyt fra opfinderen af navigationen:
TravelPilot Lucca MP3 har en præcision, som lever op til alle forventninger. Nu kan du nyde dine yndlingsnumre i MP3/WMA-format, mens navigationscomputeren sørger for, at du kommer sikkert frem til dit bestemmelsessted. TravelPilot Lucca MP3 med SD-kortlæser gør det muligt. Den fører dig lige til døren. Uanset, om du bevæger dig til fods, kører i din egen bil eller i en udlejningsbil. Og uanset, om du er i dit hjemland eller rejser rundt i Europa. Og så får du en ekstra bonus med i købet; MERIAN scout TravelGuide-adresser med restauranter og shoppingmuligheder. TravelPilot Lucca MP3: „Hør rigtigt, kør rigtigt.“



Blaupunkt bruger Tele Atlas-kort.

BLAUPUNKT

The advantage in your car.